

# Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

Job ID

REQ-10081099

Jun 16, 2026

LOC\_DE

## About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Etablieren von Novartis als bevorzugten Partner für Therapien in mehr als einer Indikationsgruppe durch die Vermittlung eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes.
- Agieren als Netzwerker und dabei kontinuierlicher Aufbau und Ausbau von Netzwerken/ Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern; Sicherstellung der Verbindung unterschiedlicher Sektoren und mehrerer Versorgungswege (ambulant und stationär) miteinander
- Kontinuierliche Analyse des Gebietes und Entwicklung eines tiefen Verständnisses für die Organisation und deren vielfältigen Abläufe: Therapeutische Zentren und Praxen der Indikationsgruppen, Patientenströme der Praxen/Zentren (Netzwerkpläne) aus den verschiedenen Indikationsgruppen, Wettbewerb, Erstattungssituationen und Versorgungswege (Logistik) kennen. Dokumentation der Situation, der taktischen Planung und Aktivitäten in den dafür vorgesehen Accountplänen. Nutzung der zur Verfügung stehenden Marktdaten und Informationen aus dem Markt/ der Kunden.
- Erreichung vertrieblicher Zielvorgaben wie Marktanteil, Umsatz, Kontaktvorgaben, -frequenz und Gebietsabdeckung, sowie qualitativer Ziele mit regelmäßigem Monitoring und Reporting der verantworteten Ergebnisse an den Vorgesetzten.
- Planen, organisieren und durchführen von zielgerichteten kommunikativen Massnahmen (digital & F2F) wie zum Beispiel regionale Veranstaltungen, Kongresse, RTE.
- aktive Teilnahme an Regions- und Bereichstagungen; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen und regelmäßige Netzwerkupdatse mit Vorgesetzten organisieren
- Eigenständige gezielte Ergänzung des Targetings. Besuche der im Zuge des Targeting ausgewählten Zielkunden im niedergelassen, ambulanten und stationären Bereich mit effizienter Frequenz und Abdeckung gemäß der vorgegebenen Zielparameter, sowie deren Dokumentation in die dafür vorgegebenen CRM Systeme.
- Organisation der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von verschiedenen Indikationsgruppen sowie der unterschiedlichen Versorgungswege (z.B. Krankenhaus und ambulanter Bereich) mit komplexer Erstattungsthematik (z.B. ASV)
- Enge, crossfunktionale Zusammenarbeit und Abstimmung mit den Kollegen

Was Sie für die Position mitbringen:

- Pharmaberater/in oder Pharmareferent/in oder abgeschlossenes Hochschulstudium der Pharmazie, Medizin oder Naturwissenschaften
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Betreuung von Fachärzten in Klinik und Praxis, Kontakte idealerweise zu wichtigen Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet in mehr als einer Indikationsgruppe gewünscht
- Sehr gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse in mehreren, komplexen Indikationsgruppen
- Kenntnisse über die unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes inkl. Erstattungsprozesse im Pharmamarkt (Versorgungswege) sowie der Organisation (Logistische Abläufe)

Warum Novartis?

Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verlängern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauenswürdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagtäglich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses großartigen Teams!

Erfahren Sie hier mehr: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Was wir bieten:

Alle Informationen finden Sie in unserem Novartis Life Handbook (Englisch): <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>. Kontaktieren Sie den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie für weitere Details

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich für Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion ein. Wir sind bestrebt, vielfältige Teams zusammenzustellen, die für die Patienten und Gemeinschaften repräsentativ sind, denen wir dienen. Wir bemühen uns um die Schaffung eines inklusiven Arbeitsplatzes, der durch Zusammenarbeit mutige Innovationen fördert und unsere Mitarbeiter in die Lage versetzt, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Unsere Einstellungsentscheidungen basieren auf Chancengleichheit und der besten Qualifikation, ungeachtet von Geschlecht, Religion, Alter, Hautfarbe, Rasse, sexueller Orientierung, Nationalität oder Behinderung.

Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen:

Das Gesetz sieht für schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die Möglichkeit vor, die lokale SBV in dem Bewerbungsprozess einzubinden. Sollte dies Ihrem Wunsch entsprechen, teilen Sie es uns bitte im Vorfeld als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Treten Sie unserem Novartis Netzwerk bei:

Wenn diese Position nicht zu Ihrer Erfahrung oder Ihren Karrierezielen passt, Sie aber dennoch mit uns in Kontakt bleiben möchten, um mehr über Novartis und unsere Karrieremöglichkeiten zu erfahren, dann treten Sie hier dem Novartis Netzwerk bei:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

## Role Requirements

**Why Novartis:** Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV\_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC\_DE

Site

Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10081099

## **Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10081099-area-business-manager-mwd-rlt-gebiet-magdeburg-halle-leipzig>

### **List of links present in page**

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10081099-area-business-manager-mwd-rlt-gebiet-magdeburg-halle-leipzig>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
6. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
7. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig\\_REQ-10081099-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1)
8. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig\\_REQ-10081099-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1)